LE FIGARO magazine
14 BOULEVARD HAUSSMANN
75438 PARIS CEDEX 09 - 01 57 08 50 00

21 AOUT 10
Hebdomadaire Paris
OJD : 424385

Surface approx. (cm²) : 5773
N° de page : 1

L'ÉTÉ du FIGMAG

SUR LES TRACES DE MARCO POLO Une Chine de carte postale
REINES DE FRANCE Joséphine, la bonne étoile de Napoléon
UNE RÉGION, UN ÉCRIVAIN L'île d'Yeu de Marie Billetdoux
BANDE DESSINÉE XIII Mystery-Little Jones

LE FIGARO MAGAZINE

CE QUE NOS GESTES DISENT DE NOUS...

ET CE QU'ILS NOUS APPRENNENT SUR LES AUTRES

PERRY CONTIN POUR LE FIGARO MAGAZINE

T 00134 - 821 - F: 4,50 €

Supplément - LE FIGARO N° 20545 du samedi 21 août 2010 - Commission paritaire n° 0413 C 83092 www.figaromagazine.fr

Eléments de recherche : EDITIONS DE L'HOMME : appellation citée, toutes citations

LE FIGARO magazine
14 BOULEVARD HAUSSMANN
75438 PARIS CEDEX 09 - 01 57 08 50 00

21 AOUT 10
Hebdomadaire Paris
OJD : 424385

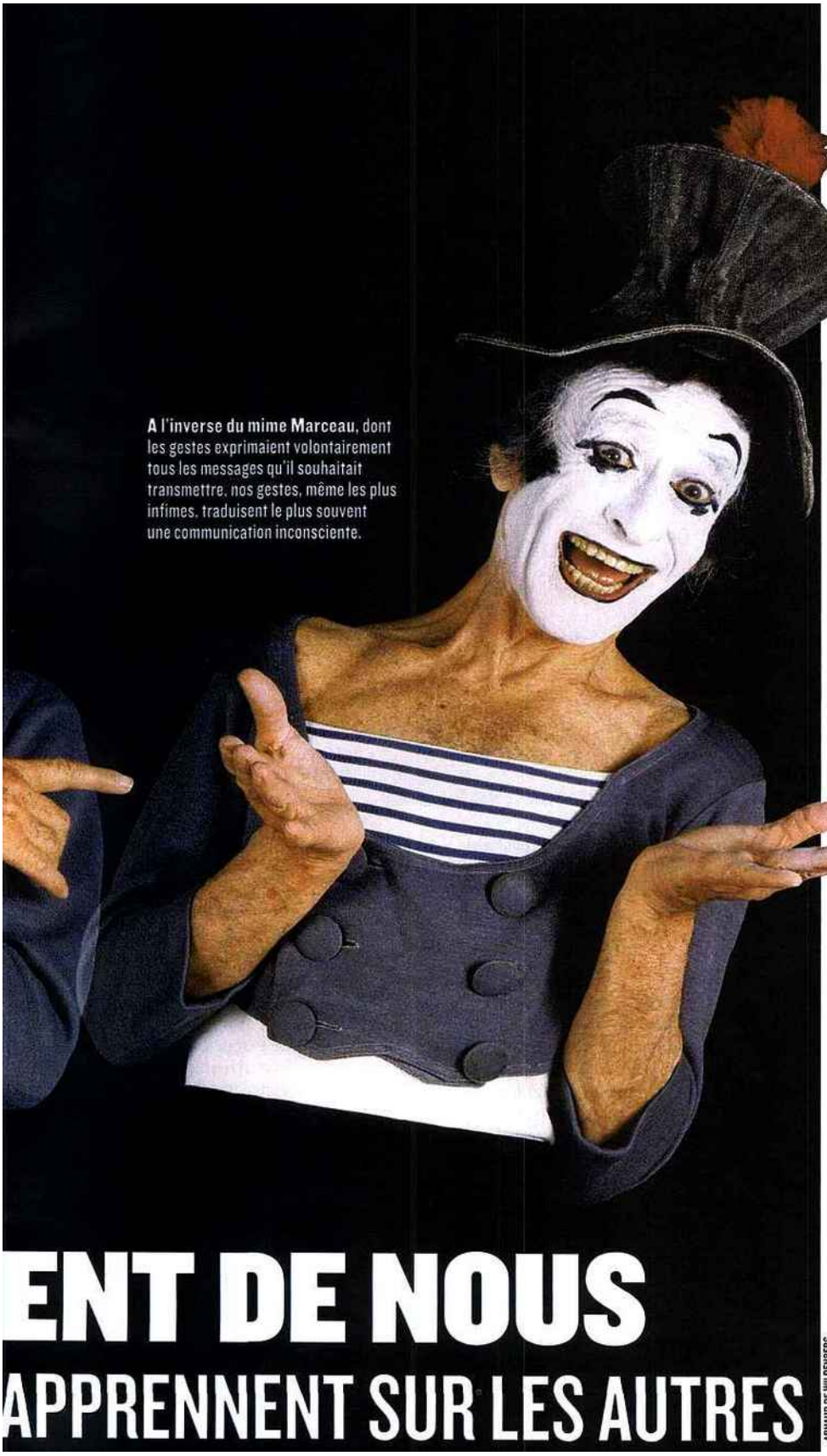
Surface approx. (cm²) : 5773
N° de page : 1

Eléments de recherche : EDITIONS DE L'HOMME : appellation citée, toutes citations

LE FIGARO magazine
14 BOULEVARD HAUSSMANN
75438 PARIS CEDEX 09 - 01 57 08 50 00

21 AOUT 10
Hebdomadaire Paris
OJD : 424385

Surface approx. (cm²) : 5773
N° de page : 1



A l'inverse du mime Marceau, dont les gestes exprimaient volontairement tous les messages qu'il souhaitait transmettre, nos gestes, même les plus infimes, traduisent le plus souvent une communication inconsciente.

ARNAUD DE WILDENBERG

ENT DE NOUS APPRENNENT SUR LES AUTRES

Lors d'un entretien en tête à tête, une main sur le menton, un sourcil qui se lève, un nez que l'on gratte, une jambe qui se détend... sont autant de signes de communication non-verbale qu'il est de plus en plus à la mode de décrypter. Florilège des non-dits que véhiculent nos gestes... tout en sachant raison garder.

DOSSIER RÉALISÉ PAR MARTINE BETTI-CUSSO ET CLAUDIE BARAN, AVEC ALICE ROUGERIE

Je ne recrute jamais un collaborateur qui, lors de l'entretien, fuit mon regard, raconte Jean-Louis, directeur à la banque Dexia. *J'observe aussi ses mouvements. S'il marque un recul, j'essaie de le mettre plus à l'aise.* » « *Je suis intraitable avec mon équipe de vendeurs sur le maintien,* renchérit Carole, manager chez Porthault, entreprise spécialisée dans le linge de maison de luxe. *Pas de bras croisés, et l'on sourit avec ses yeux. C'est essentiel pour bien accueillir le client.* » Les managers, comme les politiques, veillent à leur gestuelle, que ce soit pour un discours officiel, une présentation commerciale ou un entretien de recrutement. Il n'est qu'à les voir peaufiner leur style et leur discours par des stages de communication. Cette syntaxe corporelle peut renforcer, confirmer ou contredire des propos. « *L'expression d'un message est à plus de 50 % non verbale,* confirme Patricia Gleville, coach en communication. *On ne peut se permettre de l'ignorer.* »

Le décryptage de ce langage des gestes est aujourd'hui à la mode. Coachs, communicants, psychologues et même quelques neurologues participent à cette tendance. Manuels de bonne gestuelle ou livrets d'expression corporelle s'arrachent comme des lunettes magiques censées déshabiller la personne en vis-à-vis. Et la télévision s'engouffre dans la brèche, avec des émissions passant au crible les prestations de nos élus, ou mettant en scène un profileur, auxiliaire de la police détectant menteurs et bonimenteurs, comme dans la série *Lie to Me.*

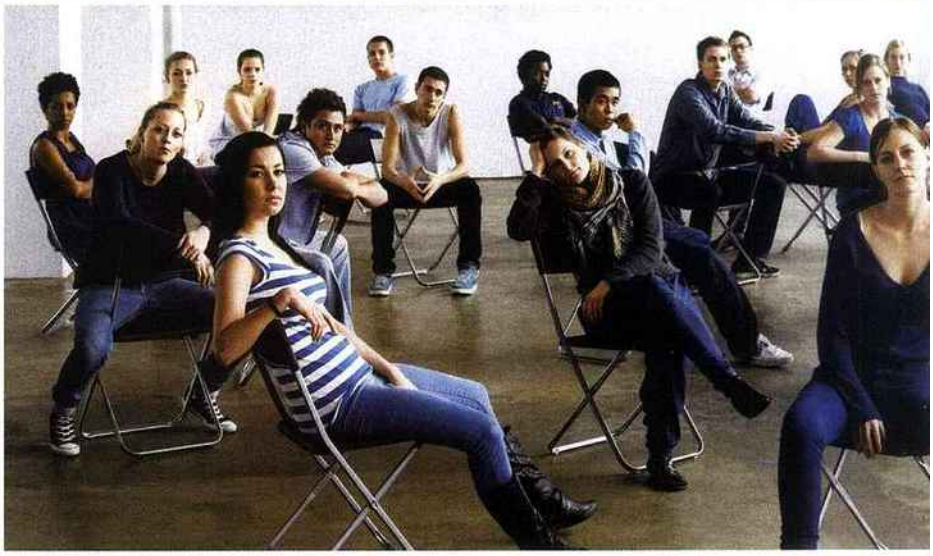
La communication gestuelle, nouveau sérum de vérité... Que peut-elle bien révéler ? Selon les experts ès gestes, ce qu'exprime no-

Eléments de recherche : EDITIONS DE L'HOMME : appellation citée, toutes citations

LE FIGARO magazine
14 BOULEVARD HAUSSMANN
75438 PARIS CEDEX 09 - 01 57 08 50 00

21 AOUT 10
Hebdomadaire Paris
OJD : 424385

Surface approx. (cm²) : 5773
N° de page : 1



PRÈS DE TROIS MILLE ATTITUDES CORPORELLES PASSÉES AU CRIBLE

... tre attitude corporelle entraîne une sympathie ou une antipathie immédiate, favorise l'échange ou en limite l'intérêt. Ce qui tombe sous le sens. Mais ils vont plus loin. Pour eux, chaque mimique, chaque posture, chaque oscillation de notre corps traduit les non-dits, les émotions, bref, l'état de nos pensées et de nos affects. Micro-démangeaisons (se gratter le nez par exemple), microfixations (poser sa main sur le visage), microcaresses (se pincer le lobe de l'oreille) ont une signification. Celui qui est attentif à cet alphabet peut repérer les sentiments favorables ou défavorables, percevoir les blocages et mieux orienter une négociation, un entretien, voire une entreprise de séduction. Décoder ce métalangage physiologique, en prenant en compte les réactions intimes de son interlocuteur, serait la clé d'une communication optimisée.

Le consultant Philippe Turchet, auteur du *Langage universel du corps* (Editions de l'Homme), travaille depuis vingt ans à décrypter le langage gestuel, discipline qu'il a baptisée du nom barbare de « synergologie » *(voir interview page suivante)*. Lui et ses adeptes ont criblé près de 3 000 attitudes corporelles qu'ils ont classées et reliées à des émotions. « *Certaines d'entres elles, comme la colère, la joie, la tristesse... sont universelles,* affirme-t-il. *Elles se manifestent par les mêmes mouvements quels que soient l'âge, le pays ou la culture de l'individu.* »

Si des sentiments sont visibles et se perçoivent aisément, d'autres se dissimulent, parce qu'il est souvent indispensable socialement de rester discret sur ses émotions. Ce sont évidemment les plus intéressants à décoder, en suivant le mode d'emploi du parfait petit synergologue.

Commencez, mine de rien, par bien scruter le visage de votre interlocuteur, et particulièrement sa moitié gauche qui, selon Philippe Turchet, trahit le mieux les émotions. Lorsque celles-ci sont positives, cette partie du faciès a tendance à s'ouvrir, à s'épanouir, alors qu'à l'inverse, elle se ferme au moindre ressenti négatif. Veillez à chaque frémissement musculaire, il peut être très furtif. Le sourcil par exemple : si le gauche s'anime et se lève, cela signifie que la personne en face de vous exprime un sentiment de pudeur ou de malaise. Si c'est le sourcil droit qui oscille, cela traduit un certain scepticisme. Ne quittez par les yeux de votre sujet et observez tout éventuel resserrement ou dilatation des iris. Une proportion de blanc de l'œil qui augmente est indicatrice d'une réception négative ou dubitative de vos propos. N'en soyez pas troublé, il ne s'agit pas de perdre le fil de votre pensée, ce qui se traduirait immanquablement par un signe révélateur, à votre détriment.

Des interprétations péremptoires qui en exaspèrent plus d'un

Poursuivons notre dialogue synergologique. Votre interlocuteur parle en vous regardant plutôt de l'œil droit tout en inclinant légèrement la tête du même côté. Diantre ! C'est le signe qu'il est traversé par un sentiment de rigidité ou de mal-être. Son menton s'affaisse imperceptiblement... Le malaise s'accentue. Ses yeux se tournent vers la droite, qui vise le futur, alors qu'il énonce une information qui s'est déroulée dans le passé... La situation s'aggrave. Nous sommes en pleine inadéquation ! Et cette incohérence pourrait bien révéler un mensonge. Est-il en train de vous mener en bateau ?

Il vous faut reprendre la situation en main. Faites-vous plus convaincant, jusqu'à obtenir une dilatation de la partie gauche de son visage. S'il vous considère de l'œil gauche, votre cas s'améliore. Ses émotions sont positives.

Mieux encore, vous suscitez une micro-démangeaison sur la joue gauche, signe chez les humains, comme chez les singes d'ailleurs, d'un sentiment de bien-être (alors qu'à l'inverse, un grattouillement sur le côté droit traduirait un agacement, voire une exaspération). Il se gratte ensuite le poignet gauche, c'est une invitation à un rapprochement. Elle se confirme par une extension de la jambe gauche... Victoire ! Il veut cheminer avec vous.

Dans le même registre, Paul Ekman, psychologue à succès aux Etats-Unis et auteur de *Je sais que vous mentez* (Editions Michel Lafon), se fait fort de démasquer mensonges, boniments et carabistouilles dans tout propos. Comment ? En examinant les expressions asymétriques du visage. Une physionomie tordue, des mouvements plus prononcés d'un côté que de l'autre sont des indices de tromperie. Si la motricité faciale n'est pas synchronisée avec les gestes et qu'elle dure plus de cinq secondes, l'esbroufe est quasiment assurée. Et gare aux sourires ! C'est le masque de camouflage le plus fréquemment employé. Les sourires feints ou sociaux sont plus symétriques que les sou-

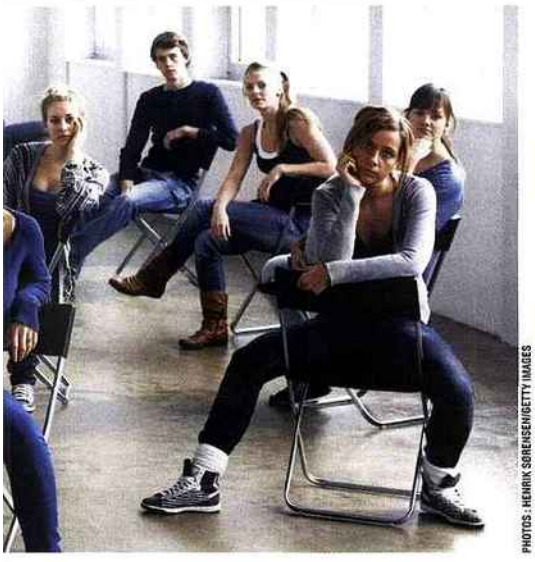
Eléments de recherche : EDITIONS DE L'HOMME : appellation citée, toutes citations

LE FIGARO magazine
14 BOULEVARD HAUSSMANN
75438 PARIS CEDEX 09 - 01 57 08 50 00

21 AOUT 10
Hebdomadaire Paris
OJD : 424385

Surface approx. (cm²) : 5773
N° de page : 1

De la manière de se tenir debout à la position adoptée sur une chaise, autant d'attitudes qui en disent parfois plus... qu'un long discours.



PHOTOS : HENRIK SORENSEN/GETTY IMAGES

rires sincères et leurs délais de disparition sont souvent inadéquats. Détail irréfutable : les sourcils ne bronchent pas.

Si ces analyses sont la résultante d'observations empiriques, effectuées en visionnant des centaines de vidéos, d'autres procèdent de manière plus artisanale d'observations réalisées sur les propres constatations de ces experts. Ce qui ne les empêche pas d'ériger la parole gestuelle en science exacte. Le psychologue Joseph Messinger * figure parmi les plus catégoriques, assénant dans ses ouvrages ce genre de sentences définitives : « *Si une personne s'assoit en face de vous et pose sagement ses mains sur ses cuisses, elle est en position de soumission. Si elle se pose au bord du fauteuil, elle est découragée. Assise en travers du siège, elle exprime un besoin de se protéger.* »

Des interprétations péremptoires qui exaspèrent Pascal Lardellier, professeur en sciences de l'information et de la communication à l'université de Bourgogne, auteur de *Arrêter de décoder. Pour en finir avec les gourous de la communication* (Editions de l'Hèbe). Pour lui, symbolique gestuelle et autres synergologies relèvent de la pure fantaisie et de l'imposture scientifique. « *Les gestes proviennent d'un contexte et d'un milieu social,* s'insurge-t-il. *Leur signification est conjecturale, contextuelle et culturelle, en fonction de l'interaction avec la ou les personnes qui vous font face. Se gratter l'oreille peut avoir des dizaines de significations différentes suivant les cultures et la situation. Il n'existe pas de langage secret du corps qui dévoilerait nos intentions.* » Et de stigmatiser les dérives de cette « *dictature gestuelle, un pur business qui évince le discours* » et peut entraîner la déroute d'un bon candidat pour « *délit de sale geste* ».

Philippe Turchet admet que, si les gestes sont révélateurs d'un état d'esprit, ils se manifestent pour le traduire et non pour le trahir. On peut être mal à l'aise, naturel et sincère. Inutile donc de chercher à les contrôler, au risque de perdre toute personnalité et toute authenticité, en affichant une face impassible de bouddha. Turchet signale au passage les effets désastreux du lifting ou du Botox, qui figent les expressions hors contexte, nuisant à toute empathie. De même qu'il épingle la gestuelle trop parfaite de Ségolène Royal, désireuse d'afficher une force tranquille à la Mitterrand, et n'osant plus bouger, ce qui est contre-productif. Tel n'est pas, selon lui, le cas de Nicolas Sarkozy, rendu « *plus humain* » par une « *faconde gestuelle* » (et notamment les mouvements d'épaules) révélatrice de ses tourments. « *Sans entrer dans la surinterprétation, sans singer les bons gestes, ou censurer les mauvais, il faut simplement être conscient qu'une impression se dégage de notre gestuelle,* conclut Patricia Gleville. *Elle a un impact sur le public. Quoi de plus naturel que de s'y intéresser pour améliorer les échanges et être mieux compris.* » Tout en restant soi-même... **M. B.-C.**

A lire : *Ces gestes qui font la différence. Décrocher le job de vos rêves,* de Joseph Messinger (et aussi : *Ces mots qui font la différence,* de Caroline Messinger), Editions First/Psycho, 420 p., 12,90 €.

TROIS QUESTIONS À PHILIPPE TURCHET
LE LANGAGE CORPOREL TRADUIT L'ÉTAT DE NOS PENSÉES

Consultant et fondateur de la synergologie, Philippe Turchet explique comment s'interprètent les gestes.

OLIVIER HANIGAN/EDITIONS DE L'HOMME

Le Figaro Magazine – Sur quel fondement repose la synergologie ?

Philippe Turchet – La synergologie est une discipline qui permet d'appréhender le fonctionnement de l'esprit à travers le langage corporel. C'est une méthode de lecture des multiples gestes que nous effectuons sans en avoir conscience. Cinq pour cent de ces gestes sont culturels, les autres sont universels et plus ou moins accentués selon les cultures. Nous avons observé l'être humain et répertorié tous les gestes qu'il pouvait effectuer : les micro-réactions, les micro-attitudes, les gestes d'auto-contact, les gestes de préemption... Puis nous les avons classés et reliés à des émotions.

Comment avez-vous procédé ?

Nous avons visionné des milliers de séquences télévisuelles pour y observer les émotions primaires : la tristesse, la colère lors de drames, la peur, l'inquiétude devant l'adversité, la joie lors de victoires... Les mêmes expressions corporelles étaient relevées quels que soient le pays, la culture. Notre cerveau a enregistré un certain nombre d'attitudes qui sont universelles. Et la neurobiologie nous est venue en aide. Nous avons tous dans le cortex gauche du cerveau des neurones miroirs qui interviennent lorsque nous sommes en interaction avec les autres. Ils nous conduisent à effectuer les mêmes mouvements, à avoir les mêmes expressions et à comprendre leur ressenti.

Mais n'est-il pas prétentieux de prétendre décrypter le ressenti des autres à travers leurs gestes ?

La synergologie est empirique. Elle offre une grille de lecture d'un état d'esprit. L'interlocuteur est-il à l'écoute ou non ? En confiance ou en défiance ?... L'objectif est de mieux décoder les situations sociales, de mieux communiquer et non de pénaliser un candidat stressé lors d'un recrutement, parce que l'enjeu est important pour lui et qu'il a des gestes négatifs. Je veux démontrer que les attitudes corporelles ont un sens. Nous sommes en voie de concevoir un détecteur d'activités corporelles : une caméra enregistrera tous les mouvements, qui seront ensuite traités par un logiciel conçu pour les interpréter et trier mensonge et vérité. Il prouvera que le langage corporel traduit l'état de nos pensées.

PROPOS RECUEILLIS PAR M. B.-C.

A lire : *Le Langage universel du corps,* de Philippe Turchet, Editions de l'Homme, 361 p., 22 € *(www.synergologie.org).*

Eléments de recherche : EDITIONS DE L'HOMME : appellation citée, toutes citations

LE FIGARO magazine
14 BOULEVARD HAUSSMANN
75438 PARIS CEDEX 09 - 01 57 08 50 00

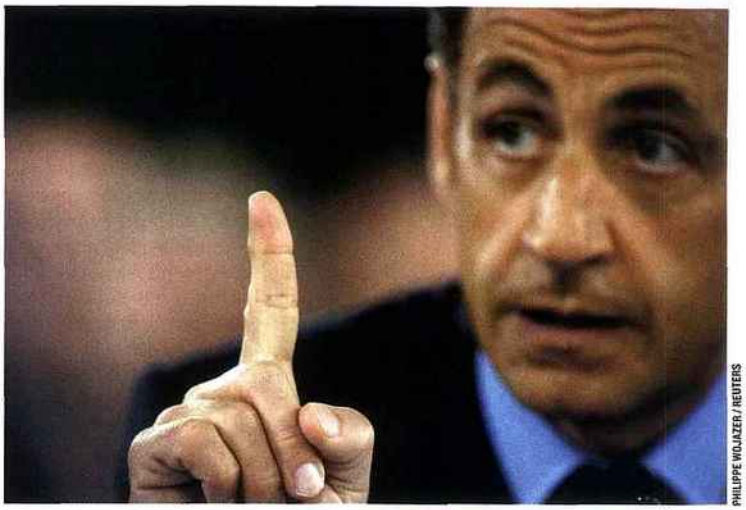
21 AOUT 10
Hebdomadaire Paris
OJD : 424385

Surface approx. (cm²) : 5773
N° de page : 1

LES GESTES DE LA POLITIQUE

ILS L'ONT DIT... SANS LE DIRE

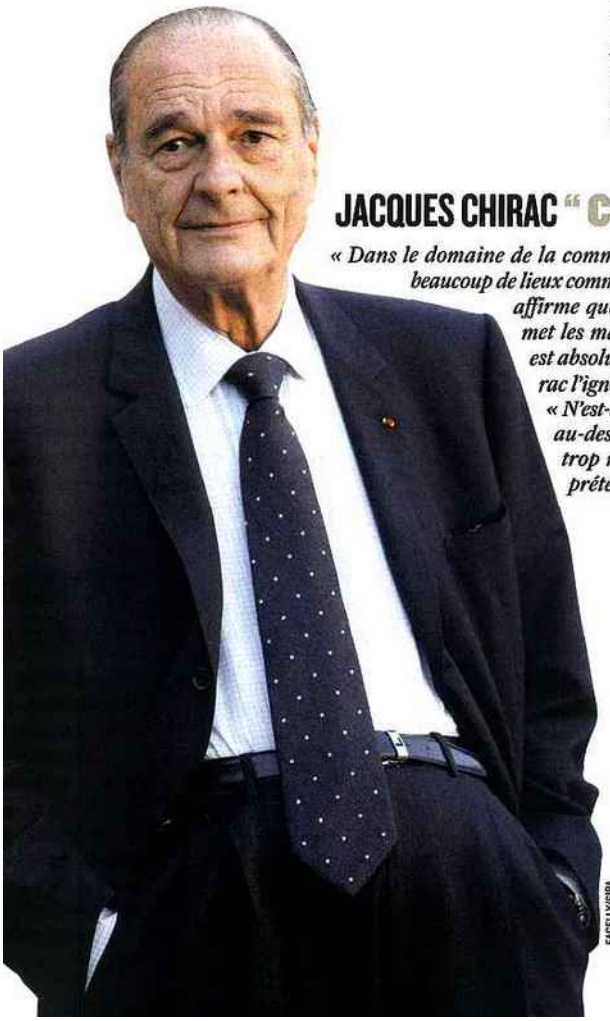
Philippe Turchet, synergologue canadien et auteur de best-sellers sur « le langage dit non verbal », décode ici les gestes de nos hommes politiques. Pour ne plus rien ignorer des sentiments (cachés ?) de nos dirigeants.



PHILIPPE WOJAZER / REUTERS

NICOLAS SARKOZY "UN DOIGT D'AUTORITÉ"

L'index ? Comme tous les doigts de la main, il a sa symbolique en synergologie : il est l'appendice du « Je », du « Moi », selon Philippe Turchet. *« C'est le doigt de l'affirmation et de l'autorité. »* Sur cette image, l'index droit levé dans un mouvement ascendant cristallise *« le geste du leader »*. Celui de l'homme de pouvoir. *« Parce que Nicolas Sarkozy pointe l'index, il cherche à se mettre en avant. Et il n'y a pas de charisme possible sans faculté à se mettre en avant. L'attitude index droit levé associée aux expressions du visage – constatons que la paupière supérieure gauche du Président est moins levée que celle de droite – signifie que l'émotion qui le traverse à ce moment précis n'est pas positive. Il est fort possible qu'il soit en situation d'adversité. »*



FACELLY/SIPA

JACQUES CHIRAC "CODE SECRET"

« Dans le domaine de la communication non verbale circulent beaucoup de lieux communs. Parmi ceux-ci, il en est un qui affirme que la personne se cache lorsqu'elle met les mains dans les poches. Pourtant, il est absolument impossible que Jacques Chirac l'ignore. » Alors, pourquoi le fait-il ? *« N'est-ce pas une façon d'exprimer qu'il est au-dessus des codes ? Sa nonchalance est trop manifeste pour devoir être interprétée au premier degré. »*

ROSELYNE BACHELOT "LA MÉTHODIQUE"

« Les doigts rassemblés en faisceau de Roselyne Bachelot montrent qu'elle synthétise sa pensée et qu'elle tient à ce que ses arguments soient perçus comme précis et méthodiques. C'est ce que traduisent – à coup sûr – les attitudes où le pouce et l'index se rejoignent. Le fait que la ministre communique les doigts réunis, plutôt que l'index pointé par exemple, montre qu'elle porte ici le message d'un groupe et non un message personnel. »

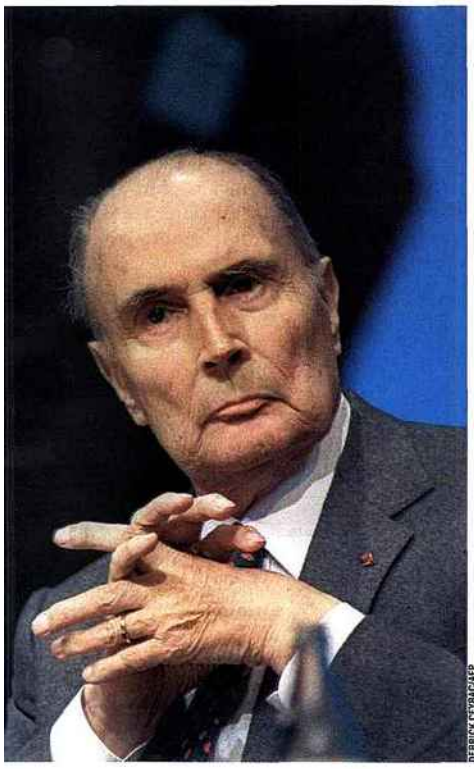
WITT/SIPA

Eléments de recherche : EDITIONS DE L'HOMME : appellation citée, toutes citations

LE FIGARO magazine
14 BOULEVARD HAUSSMANN
75438 PARIS CEDEX 09 - 01 57 08 50 00

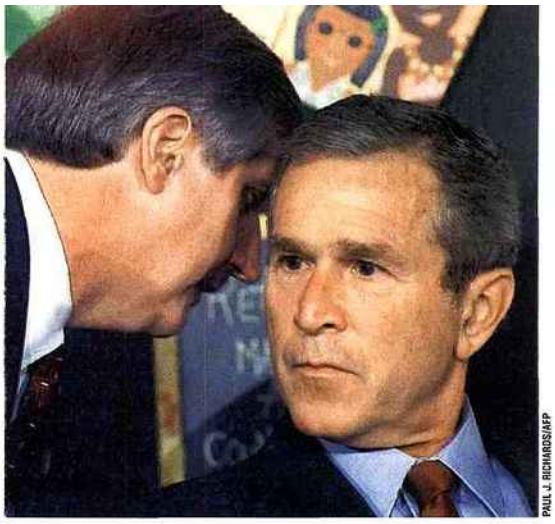
21 AOUT 10
Hebdomadaire Paris
OJD : 424385

Surface approx. (cm²) : 5773
N° de page : 1


DERRICK CEYRAC/AFP

FRANÇOIS MITTERRAND "UNDER CONTROL !"

Encore un dominant ! Les poignets ascendants ? L'apanage des conquérants, sans aucun doute. Lorsque les mains sont (en plus) placées l'une dans l'autre, la personne est en situation de suzeraineté. « *Les doigts s'entrelacent lorsque l'individu a besoin de se contrôler, une réaction fréquente dans le monde politique, où le moindre faux pas est traqué, le moindre écart de langage, monté en épingle. Ici, notons que la tête de François Mitterrand penche vers la droite alors qu'il regarde un interlocuteur situé à sa gauche : traduction de sa méfiance. S'il échangeait en toute confiance, sa tête serait dans l'axe de celui avec qui il parle.* »

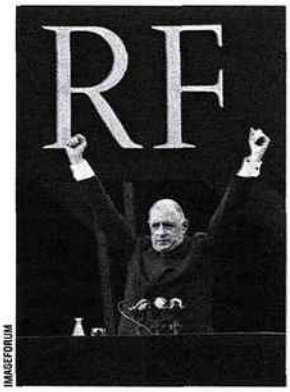

PAUL J. RICHARDS/AFP

GEORGE W. BUSH "HORS SERVICE"

George W. Bush apprend ici que les tours du World Trade Center viennent d'être la cible d'un acte terroriste. Le visage du président des Etats-Unis frappe par le peu d'émotion qu'il affiche. Pour preuve : « *Lorsqu'une personne a peur, ses sourcils ont tendance à remonter. Lorsqu'elle est en colère, l'intérieur des sourcils redescend. Si elle est anxieuse, un pli vertical apparaît entre les deux sourcils. Aucun de ces micro-mouvements – activés inconsciemment – n'est visible dans le cas présent. Ainsi, on peut penser que George Bush ne prend pas véritablement conscience de la dimension de la catastrophe, même si la fixité de ses yeux traduit un phénomène d'intégration de l'information.* »

JEAN-LOUIS BORLOO "FAUT VOIR..."

Jean-Louis Borloo parle avec la main gauche tandis que sa main droite enserre ses lunettes : « *Tenir un objet dans ses mains lorsque l'on communique permet de rester calme et de gérer la pression. L'enfant se rassérène avec un objet familier, l'adulte aussi lorsqu'il est en situation de stress. Le fait qu'il s'agisse ici de lunettes permet au ministre d'acquérir la certitude que, s'il a un problème, la solution "pour mieux y voir" est entre ses mains.* » Pour le synergologue, si Jean-Louis Borloo, dans la situation présente, use de la main gauche « *plus spontanée* » lorsqu'il s'adresse à ses interlocuteurs, c'est parce qu'il ne se sent pas en difficulté. Cela aurait traduit davantage de contrôle s'il avait opéré un geste de l'autre main.



IMAGEFORUM

CHARLES DE GAULLE "LE DOMINANT"

« *Les bras levés relèvent d'une attitude rituelle indiquant la dominance.* » Le grand Charles utilisait donc ce geste afin d'affirmer son statut de leader. « *Il permet à la personne de se grandir* », d'être plus facile à repérer aussi. Selon Philippe Turchet, « *s'il est bref, il est signe de joie. Mais s'il dure, c'est une volonté de la personne d'être vue dans cette position qui induit les notions de triomphe et de victoire* », plus affirmées encore lorsque l'index et le majeur sont dressés. « *Dans une discussion entre deux personnes, celui qui fait les gestes les plus hauts est généralement celui qui domine.* »

C.MORIN/MAXPPP

MARTINE AUBRY "DÉRIDÉE ?"

« *L'index sous le menton plutôt que sur la bouche ? Martine Aubry est indiscutablement en situation d'écoute. Le fait que le doigt soit levé ? Elle a décidé de prendre la parole.* » Ou qu'elle est... à deux doigts de le faire puisque sa bouche est partiellement ouverte. « *Les rides très visibles sous les bords extérieurs des lèvres ainsi que sous les ailes du nez ajoutées à l'abaissement de la paupière inférieure gauche et à la bouche entrouverte présagent d'une réponse qui va prendre des allures de confrontation. Paradoxalement, le fait que Martine Aubry communique avec le bras droit plaide pour une réaction verbale très contrôlée.* »

PROPOS RECUEILLIS PAR CLAUDIE BARAN

D.R.

Eléments de recherche : EDITIONS DE L'HOMME : appellation citée, toutes citations

LE FIGARO magazine
14 BOULEVARD HAUSSMANN
75438 PARIS CEDEX 09 - 01 57 08 50 00

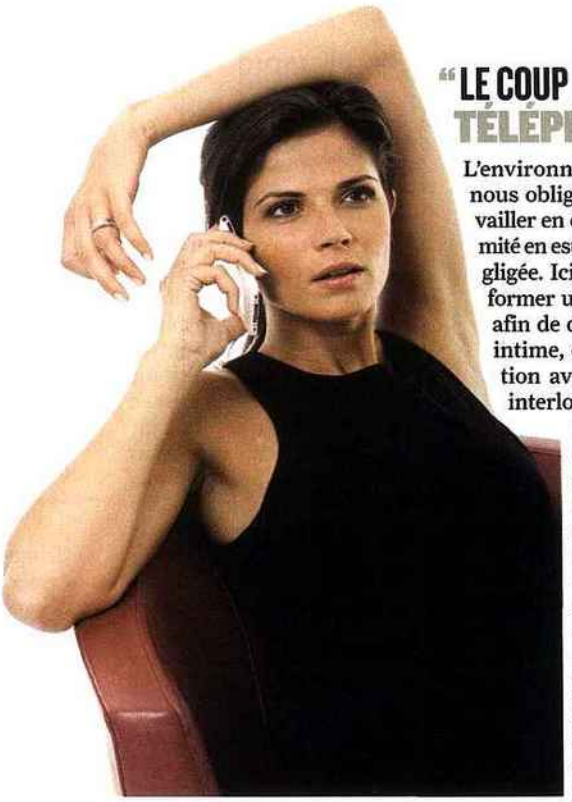
21 AOUT 10
Hebdomadaire Paris
OJD : 424385

Surface approx. (cm²) : 5773
N° de page : 1

LES GESTES DE L'ENTREPRISE

BOUGER, C'EST UN MÉTIER

Patricia Gleville – coach en entreprise – est formelle : ce sont les gestes qui ont le plus d'impact lors d'une prise de parole en public. Elle déchiffre les attitudes les plus courantes de la vie professionnelle et propose quelques clés pour faciliter l'échange entre individus.



"LE COUP DU TÉLÉPHONE"

L'environnement professionnel nous oblige fréquemment à travailler en open space. Notre intimité en est forcément réduite, négligée. Ici, la personne tente de former une bulle autour d'elle, afin de définir un espace plus intime, en meilleure adéquation avec les propos de son interlocuteur. Une interprétation qui va être confirmée si la personne cligne des yeux ou les ferme temporairement. A contrario, ce geste peut révéler une lassitude ou de la fatigue. Le ton de la voix, un soupir peuvent vous renseigner. Enfin, il peut dénoter un besoin de libérer les épaules des tensions entraînées par la position au téléphone.

PHOTOS : REMY CORTINILLE FIGARO MAGAZINE

"L'ATTITUDE DU CHÊNE"

La position debout lors d'une prise de parole a un impact important (bien qu'inconscient) sur l'auditoire. Les premières minutes sont cruciales lorsqu'il s'agit de canaliser l'attention du public. Ici, l'orateur se tient bien droit, concentre son énergie et s'enracine tel un chêne, contrairement au roseau qui ploie, va et vient au gré des autres. Il accompagne – ici – sa posture d'un regard qu'il veut en adéquation avec son discours : il a une grande confiance en lui. Peut-être un peu trop ! La position – mains calées sur les hanches – est très désinvolte. Elle peut donner l'impression d'une grande assurance, ou signifier aux autres qu'ils n'ont pas leur mot à dire... Si un peu de décontraction détend l'atmosphère, cela doit rester bref et maîtrisé.

"LA SONNETTE D'ALARME"

L'index appuie sur le bout du nez ? Attention, la personne doute de vos propos ! Remarquez qu'elle se coupe de son sens olfactif (ne vous sent-elle pas ?) et rompt le contact visuel ; ses yeux ne sont pas axés sur vous. Votre interlocuteur s'apprête à intervenir, il se concentre sur la réponse qu'il souhaite apporter à votre discours. En témoigne son doigt en position levée tel un enfant qui demande la parole... Dès lors, il serait de bon aloi de vous interrompre afin de le laisser vous questionner. Quoi qu'il en soit, ce geste ne doit pas durer, ne serait-ce que par son manque d'élégance...

"LES MAINS DU PRIEUR"

Les mains sont jointes, doigts contre doigts, dans une gestuelle de prière. Cette position révèle une réflexion intense, mais aussi un sentiment d'adversité, souvent confirmé par le regard de la personne avec qui vous échangez. Elle prépare une argumentation contraire à la vôtre, elle s'apprête à exprimer son opposition. Il est urgent de reprendre la situation en main avant qu'il ne soit trop tard ! Revenez sur vos propos, illustrez-les davantage, approfondissez vos explications.

Eléments de recherche : EDITIONS DE L'HOMME : appellation citée, toutes citations

LE FIGARO magazine
14 BOULEVARD HAUSSMANN
75438 PARIS CEDEX 09 - 01 57 08 50 00

21 AOUT 10
Hebdomadaire Paris
OJD : 424385

Surface approx. (cm²) : 5773
N° de page : 1

"LA BARBE !"

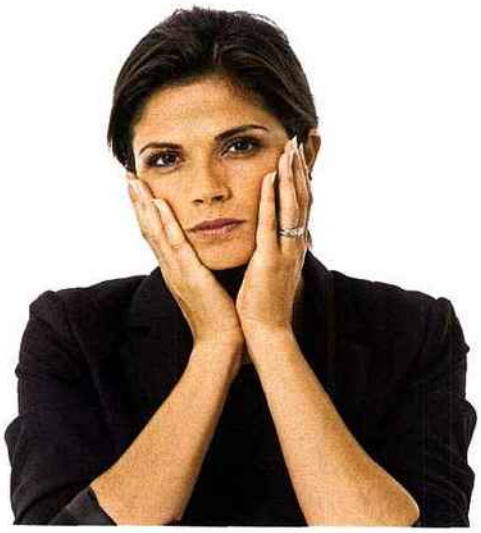
Ce geste d'écoute signifie bien souvent que votre interlocuteur est dubitatif, voire sceptique quant à vos propos. Il s'interroge, il a – peut-être – besoin d'arguments supplémentaires. Si son attitude se prolonge, qu'elle s'accompagne de froncements de sourcils par exemple, n'hésitez pas à vous interrompre, à lui demander s'il a besoin que vous reveniez sur un point de la conversation... Peut-être même êtes-vous allé trop vite dans vos explications ! N'insistez pas au risque de perdre l'attention de votre allocutaire – pire, de ne plus être en adéquation avec lui.

"PRENDRE LA PAUSE !"

C'est un geste très courant dans le monde professionnel. La personne se positionne avant d'entrer dans l'échange, sans a priori... Elle a besoin de marquer une pause afin de se concentrer sur vos propos ou sur les siens. Quand les mains sont, en plus, posées sur une table, elles permettent au reste du corps de se centrer, de trouver son axe. Les pieds bien ancrés au sol, le dos droit et les épaules dégagées facilitent, dès lors, l'ouverture de la cage thoracique afin de respirer convenablement : le sujet peut prendre (ou reprendre) son souffle. Une inspiration qui aide à se rassurer. Cependant, si ce geste s'étire en longueur, ce peut être la traduction d'une certaine timidité.

"JEU DE JAMBES"

Ah ! Le croisement de jambes... une attitude réflexe. Certains y verront un signe d'harmonie, d'autres, de stress et de manque de maîtrise. Dans la PNL (programmation neuro-linguistique), une méthode consiste à étudier l'interaction entre attitudes corporelles et situations mentales. Le jeu de jambes traduit les modifications de l'état d'esprit, de la pensée ou de la réflexion. Toutefois, n'oublions pas que les femmes croisent les jambes par souci de féminité et de confort lorsqu'elles portent jupe ou robe ! De manière générale, il est recommandé de poser les jambes bien droites au sol. Les croiser gêne la circulation sanguine, voire la respiration, lorsque le reste du corps est mal positionné.



"LE LOTUS"

Le geste dit du lotus – mains posées sur le visage comme pour le soutenir – induit que la personne vous écoute avec bienveillance et manifeste de l'intérêt pour vos propos. Elle exprime une envie de mieux comprendre et un désir de synergie. Lorsque les yeux sont bien ouverts, votre interlocuteur est prêt à « boire » vos paroles... C'est une attitude qui stimule la communication. Mais attention ! Il ne faut pas qu'elle persiste. A vous de « renvoyer la balle » afin qu'elle intervienne dans l'échange. Il ne s'agit pas de profiter de la situation pour monopoliser la parole.

"UNE IDÉE DERRIÈRE LA TÊTE"

La micro-démangeaison de la tête est symptomatique d'une gêne, d'un ennui et la concrétisation d'un questionnement de votre interlocuteur. N'est-il pas d'accord avec vos propos ? N'ose-t-il pas vous le dire ? N'a-t-il pas compris l'une de vos données, et il s'interroge ? Doute-t-il ? Est-il mal à l'aise ? Bref, la situation lui apparaît (très) complexe. Il est donc nécessaire de simplifier votre discours et/ou de le clarifier pour l'aider à sortir de cette impasse.

PROPOS RECUEILLIS PAR C. B.

Eléments de recherche : EDITIONS DE L'HOMME : appellation citée, toutes citations

LE FIGARO magazine
14 BOULEVARD HAUSSMANN
75438 PARIS CEDEX 09 - 01 57 08 50 00

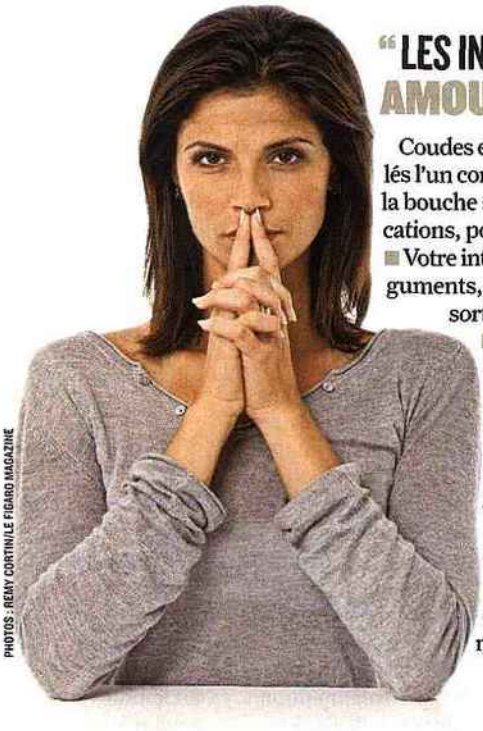
21 AOUT 10
Hebdomadaire Paris
OJD : 424385

Surface approx. (cm²) : 5773
N° de page : 1

LES GESTES DE LA VIE PRIVÉE

LE CŒUR SUR LA MAIN

Ils véhiculent nos émotions, nos sentiments, nos intentions aussi. Philippe Turchet, synergologue, et Joseph Messinger, psychologue, tous deux spécialistes du genre, s'appliquent à traduire ces « mouchards » du corps et de l'esprit. En nous apportant des éclairages non dénués d'humour...



PHOTOS : REMY CORTIN/LE FIGARO MAGAZINE

"LES INDEX AMOUREUX"

Coudes en appui, doigts croisés, index collés l'un contre l'autre perpendiculairement à la bouche : ce geste peut revêtir trois significations, pour Joseph Messinger.

■ Votre interlocuteur est coincé, à court d'arguments, il se demande comment il va se sortir d'une embarrassante situation.

■ Attention, si votre interlocuteur est une femme. Ce geste est alors une véritable invitation (certes inconsciente) à la parade amoureuse. Il signifie que le désir est de la partie. D'où sa dénomination des « index amoureux » ! La porte n'est qu'entrouverte, elle peut se refermer de manière intempestive.

■ Reste le troisième cas de figure : celui de l'opportuniste qui se demande comment il va tirer profit de votre immense naïveté. A bon entendeur...

"LES POCHES DU MENSONGE"

Mains dans les poches en position debout ? Une attitude courante pour Philippe Turchet, qu'il ne faut pas forcément vouloir interpréter. En revanche, le moment précis où la personne effectue ce geste est très parlant. *« Si vous posez une question à votre interlocuteur et qu'il vous répond en glissant les mains dans ses poches, n'ayez qu'une confiance mitigée dans sa réponse ! »*

Mains dans les poches en position assise ? *« La personne n'a aucune volonté de participer à l'échange et/ou préfère garder ses pensées cachées au fond de ses poches histoire de ne pas se livrer. »* Et de conclure : *« Les mains sont la partie visible du cerveau, alors lorsqu'on les cache sciemment... »*

"LE COU DU SIGNE"

« Si l'on se réfère au langage symbolique du corps, le cou ainsi que la nuque et la gorge abritent le siège de la confiance en soi. » Joseph Messinger précise même que *« la partie concernée se situe exactement au niveau des sept dernières cervicales »*. Pour l'auteur, *« les douleurs qui affectent cette zone, les mains qui s'y posent ou encore la chaîne qui l'entoure sont les signes d'une altération de votre confiance, l'apparition d'une anxiété plus ou moins importante, ou encore, que votre interlocuteur se détourne de vos propos »*. Par exemple : je suis en difficulté, je passe ma main à la base du cou dans un mouvement mécanique. C'est le geste typique de l'angoisse qui monte, qui monte...

Eléments de recherche : EDITIONS DE L'HOMME : appellation citée, toutes citations

LE FIGARO magazine
14 BOULEVARD HAUSSMANN
75438 PARIS CEDEX 09 - 01 57 08 50 00

21 AOUT 10
Hebdomadaire Paris
OJD : 424385

Surface approx. (cm²) : 5773
N° de page : 1

"UN DOIGT DE MOUSTACHE"

Philippe Turchet voit dans ce geste l'expression d'une pudeur et d'une réserve qui *« amène l'individu à mettre sa main sur la bouche afin de poser une distance vis-à-vis de son interlocuteur »*. Pour le synergologue, *« il serait intéressant d'observer comment cette main va bouger. Est-ce que l'index va se dresser, présageant d'un désaccord, ou, au contraire, le doigt va-t-il s'éloigner de l'espace de la bouche, traduisant une réelle ouverture »*. Quoi qu'il en soit, la main fermée est signe de légère tension. Paradoxalement, le fait que ce soit la main droite qui vienne se poser sur le visage indique un climat détendu. *« En revanche, être droitier ou gaucher n'a pas d'incidence sur ce type d'attitude corporelle. »*

"LE RIRE PINCE-NEZ"

« Neuf types de gestes différents peuvent être distingués lorsqu'une personne se touche la zone du nez. Celui qui consiste à se pincer les narines est symptomatique d'une situation perçue comme problématique. » Pour Philippe Turchet, rire n'est – apparemment – pas toujours l'expression d'un sentiment joyeux. Loin s'en faut, surtout lorsqu'il s'accompagne de... grattage : *« Ce geste appelé micro-démangeaison est très commun. L'individu rencontre un problème mais ne sait pas comment le gérer. »* Dans son ouvrage *Le Langage universel du corps*, on apprend que les – fameuses – micro-démangeaisons apparaissent toujours dans des situations embarrassantes qui génèrent des contradictions intérieures, tels que s'interdire ce dont on a envie, censurer nos paroles, voire nos attitudes... En revanche, *« il est attesté que le simple fait de se gratter pacifie les humeurs »*.

"LES PIEDS DE NARCISSE"

Debout, la jambe droite croise la gauche et son pied repose sur la pointe. Pas de doute pour Joseph Messinger, c'est la posture égotique par excellence : *« Je suis moi, donc, j'existe. »* Une attitude propre à ceux et celles qui ne se préoccupent pas des autres ; leurs amis, leurs voisins, leurs interlocuteurs. *« Le pied reposant sur la pointe est une gestuelle fréquente chez la personne qui dissocie l'être du paraître et passe son temps à fausser les règles du jeu. Les apparences tiennent lieu de vérité à l'usage de son entourage. »* Le risque ? Finir par se mentir à soi-même. C'est la posture du paraître. Mais attention *« à ne pas disparaître à force de se contenter de paraître »* !

"L'ÉCHEC CHEVILLÉ"

En synergologie et pour Joseph Messinger : *« La cheville droite est le siège de l'échec. »* Facile d'imaginer – ensuite – ce que présage la position de l'individu sur cette image... *« Quant à la cheville gauche, elle est l'un des sièges de la frustration. »* Prises dans leur ensemble, ces parties de notre anatomie sont révélateur de notre motivation comme de ses contraires ; refoulement et aptitude à la défaite, en fonction de la façon dont on les positionne. *« Le croisement des chevilles sous un siège et non dans le prolongement du bassin exprime le ressenti et le climat mental de l'individu. Les croiser sous une chaise en solitaire dans un endroit public indique un fort sentiment de malaise ou une volonté de retrait par rapport aux inconnus qui vous entourent. »*

"DE GUINGOIS POUR VOIR DROIT"

« Lorsqu'une personne se tient transversalement sur un fauteuil, comme c'est le cas sur cette image, elle transgresse les codes traditionnels de la communication via une posture originale, donc décalée. » Une position courante chez nos ados et qui exaspère bien des parents. Philippe Turchet nous rassure : *« La personne le fait pour plusieurs raisons : soit c'est dans sa personnalité de montrer qu'elle est différente des autres. C'est – encore – une invitation à glisser d'un cadre formel vers une relation plus informelle avec son partenaire ou interlocuteur. »* Si c'est le cas, il est fort probable que sa main gauche se déplace vers le haut du corps et soit glissée dans les cheveux, par exemple. Mais le plus souvent, cette façon de se tenir est propre à l'individu qui cherche à porter un regard différent sur un problème afin d'y apporter la réponse qui lui semble adéquate. *« Elle bouge sur sa chaise comme elle bouge dans sa tête, histoire d'aborder les choses autrement. »*

PROPOS RECUEILLIS PAR C. B.

Eléments de recherche : EDITIONS DE L'HOMME : appellation citée, toutes citations